

TESINA DE GRADO

**“Desempleo, Precariedad Laboral y Desigualdad en la Distribución del Ingreso en
la Década del ‘90”**

AUTOR:

Martín Miguel Juárez

TUTOR ACADÉMICO:

Dr. Ernesto Vaihinger

CARRERA:

Licenciatura en Economía

FECHA:

5 de octubre de 2004

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

UNIVERSIDAD DEL SALVADOR



**“Desempleo, Precariedad Laboral y Desigualdad en la
Distribución del Ingreso en la Década del ‘90”**

ÍNDICE

I. INTRODUCCIÓN	2
II. DESEMPLEO Y PRECARIEDAD LABORAL EN LA ARGENTINA DE LOS AÑOS 90 ...4	
A. DESARROLLO INDUSTRIAL Y ESTRUCTURACIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO. EL PERÍODO DE LA SEGUNDA SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES	7
B. DESINDUSTRIALIZACIÓN Y PRIMERA DESESTRUCTURACIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO	10
1. <i>Desarrollo Económico y Sector Informal Urbano en las Economías Latinoamericanas.....</i>	<i>10</i>
2. <i>Surgimiento del Sector Informal Urbano en la Economía Nacional.....</i>	<i>12</i>
C. GLOBALIZACIÓN Y NUEVA DESESTRUCTURACIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO	16
D. REESTRUCTURACIÓN DE LAS GRANDES EMPRESAS INDUSTRIALES: GENERACIÓN DE DESEMPLEO Y EMPLEO INFORMAL	20
E. INFORMALIDAD Y PRECARIEDAD COMO PARTE DE LA DINÁMICA ECONÓMICA	29
F. ERRORES Y OMISIONES DE LA POLÍTICA SOCIAL DE LOS 90	33
III. ASPECTOS REGIONALES DEL DESEMPLEO EN LA ARGENTINA	35
A. EVIDENCIA EMPÍRICA REGIONAL	36
1. <i>La Dinámica de los Cambios en la Estructura del Desempleo</i>	<i>37</i>
IV. DESIGUALDAD EN LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO Y DELINCUENCIA.....	41
A. EVOLUCIÓN DE LA DELINCUENCIA	41
B. EVOLUCIÓN DE LA DESIGUALDAD EN LA DISTRIBUCIÓN DE LOS INGRESOS.....	44
C. LA REDISTRIBUCIÓN REGRESIVA DEL INGRESO COMO PRINCIPAL CAUSA DEL INCREMENTO DELICTIVO	47
V. FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES DEL ESTADO EN LA GENERACIÓN DE UN DESARROLLO SUSTENTABLE	50
A. FUNCIONES DEL ESTADO	51
B. PREMISAS PARA LA REFORMULACIÓN DEL ESTADO	52
C. EL ROL DE LOS ORGANISMOS INTERNACIONALES	56
D. PERSPECTIVAS	56
VI. CONCLUSIÓN	58
VII. BIBLIOGRAFÍA	61
ANEXO A: ESTADÍSTICAS DE DELITOS EN ARGENTINA	64
ANEXO B: ENCUESTA PERMANENTE DE HOGARES	66
ANEXO C: RANKING DE DELINCUENCIA DE ESTADOS UNIDOS	69

“Desempleo, Precariedad Laboral y Desigualdad en la Distribución del Ingreso en la Década del ‘90”

I. INTRODUCCIÓN

A fines de la década del 80, la nación Argentina se debatía entre la hiperinflación y la falta de gobernabilidad política, entre un gobierno frágil y el fantasma de un nuevo golpe de estado. Este escenario fue el punto de partida para que la ideología neoliberal comenzara a cobrar adeptos y a florecer tanto en Argentina como en varios puntos de Latinoamérica. A partir de entonces, se puso en marcha en Argentina una serie de medidas con el objeto de insertar a nuestro país en el proceso de globalización que se imponía como nuevo paradigma económico y social en gran parte del mundo. Estas medidas fueron la base del giro estructural de la economía nacional hacia el neoliberalismo conocido como plan de convertibilidad, el cual si bien debe su nombre a su instrumento más popular (la ley de convertibilidad), incluyó una amplia gama de medidas de cuya finalidad fue el ajuste total y permanente de la economía, la reforma del estado y, como ya hemos mencionado, la mayor apertura posible de las barreras al comercio internacional.

El estilo de política económica adoptado estuvo predominantemente influenciado por los presupuestos intelectuales del denominado Consenso de Washington, siendo el enfoque principal no solo el combatir la inflación y la inestabilidad cambiaria, sino también modificar el comportamiento integral del sector público y la optimización del desempeño de la economía privada.

Al analizar las estadísticas argentinas agregadas, y observar que durante la última década del siglo XX la economía argentina denotó un crecimiento real del 52,6% (1990-1999), que equivale a una tasa promedio del 4,3% anual, fácilmente podría concluirse que la aplicación del programa neoliberal en nuestro país ha sido un éxito rotundo. No obstante, se han registrado durante el mismo período cifras extremadamente negativas en lo que respecta a las variables socioeconómicas, con un desempleo sin precedentes y niveles de delincuencia y violencia inéditos para la historia de nuestro país.

Curiosamente durante gran parte del período ha conseguido eludirse sistemáticamente el mencionar el carácter estructural de estos fenómenos socioeconómicos, y solamente se han tomado medidas transitorias, de mera formalidad legal para pintar desde ópticas

“Desempleo, Precariedad Laboral y Desigualdad en la Distribución del Ingreso en la Década del ‘90”

superficiales un índice diferente, por razones de oportunismo político, y sólo cuando el desempleo y la violencia social se tornaron inevitablemente evidentes se abordó la cuestión con la seriedad y profundidad que el tema merece para poder elaborar políticas económicas alternativas.

En este ámbito, el presente trabajo intentará dilucidar cómo han evolucionado las variables socioeconómicas a lo largo de la década, cuáles han sido los factores que han influido en el incremento de los niveles delictivos y, finalmente, se analizarán las deficiencias del estado, por voluntad u omisión, como generador de políticas sociales que pudieran ayudar a combatir los efectos negativos de la apertura económica sobre los sectores menos beneficiados por la misma.



II. DESEMPLEO Y PRECARIEDAD LABORAL EN LA ARGENTINA DE LOS AÑOS 90

Muy lejos quedaron aquellos años en que la Argentina se destacaba entre las economías latinoamericanas por contar con una estructura económica más homogénea, con patrones de distribución del ingreso y estructuras de consumo más igualitarias, y con un proceso de desarrollo económico que permitía integrar a la mayor parte de la población trabajadora. Desde mediados de los años 70 venimos recorriendo caminos que nos alejan cada vez más de aquellos momentos, caminos que significaron el deterioro constante y sistemático del aparato industrial y que se expresaron y se expresan en un conjunto de heterogeneidades que no hacen más que profundizarse día a día. Indicadores de esta realidad son los que dan cuenta de la evolución del mercado de trabajo y que nos muestran que durante la pasada década el país ha alcanzado las menores tasas de empleo y las mayores tasas de desempleo y subempleo de la historia Argentina, y los peores indicadores de distribución del ingreso.

Desde el discurso oficial, desde el discurso de numerosos organismos internacionales y desde el discurso de numerosos economistas que comparten en mayor o menor medida una visión ortodoxa de los procesos económicos, se sostiene que el desempleo y la precarización laboral son el producto de rigideces institucionales en el mercado de trabajo que impiden que los salarios (o costos laborales) desciendan lo suficiente como para alcanzar el “equilibrio”. En base a este diagnóstico, y bajo el supuesto de que existe una vinculación directa entre la disminución de los costos laborales y el incremento en el nivel de empleo, se propuso “desregular” el mercado de trabajo con el fin de reducir el costo laboral, disminuir el riesgo de contratación y moderar el poder de negociación de los sindicatos. Es así que desde el año 1991 se vienen incorporando distintas modificaciones en la legislación laboral y en el marco de acción de los sindicatos sin lograr recomponer los niveles de empleo. Muy por el contrario, día a día el mercado de trabajo acusa señales de mayor desestructuración. Lo que ocurre es que en una economía capitalista los trabajadores no cuentan con el poder que le asigna el pensamiento ortodoxo para regular el mercado de trabajo, menos aún en una economía capitalista en la cual los sindicatos han perdido espacio progresivamente durante el período bajo estudio y en la cual el Estado se ha retirado como gestor de políticas de redistribución de ingresos.

“Desempleo, Precariedad Laboral y Desigualdad en la Distribución del Ingreso en la Década del ‘90”

Adicionalmente, tanto en nuestro país como en el resto de Latinoamérica, se verificó una debilidad congénita, la cual impidió la retención de los beneficios del progreso técnico. Esta debilidad congénita opera porque el crecimiento de la PEA, sumada al aumento de la productividad agrícola (crecimiento de la fuerza efectiva de trabajo), es superior a la tasa de crecimiento de la demanda mundial de productos agrícolas. Esto implica que el aumento de la PEA, que excede a la que puede absorber la actividad agropecuaria, debe ser absorbida por la industria y otras actividades conexas. Si esta última no absorbe este excedente de PEA, la oferta excedente en el mercado laboral no transforma la mayor productividad en mayores salarios (no hay transferencia interna de los beneficios del progreso técnico) y cuando cae el precio internacional de los productos primarios tiende a desaparecer la ganancia extraordinaria de quienes aumentaron la productividad. En este sentido, la caída de este precio internacional tendría que traducirse en un mayor poder adquisitivo de los salarios internos, pero la oferta excedente en el mercado laboral permite ajustar éstos hacia la baja en la medida que la empresa agropecuaria intente ajustar hacia adentro la pérdida de ingresos que le viene impuesta desde el mercado mundial.

En este marco, el Estado tiene el rol fundamental de realizar los esfuerzos necesarios para reasignar la mano de obra excedente de forma productiva, con el objeto de atenuar los posibles y evidentemente ciertos efectos nocivos que pueda generar la transición hacia una economía abierta sobre determinados sectores. Sin embargo, la política gubernamental adoptada para lograr estos fines fue prácticamente nula, dejando en manos del mercado la asignación de los recursos luego del amplio proceso de apertura económica de la pasada década. Como consecuencia, miles de pequeñas y medianas empresas se vieron forzadas a cerrar sus puertas dejando de lado ciudades enteras, como es el caso de Cutral-Co.

En una economía capitalista es el comportamiento del gran capital el que define la dinámica económica y, en consecuencia, es quien determina la dinámica del mercado de trabajo. Son las grandes empresas las que cuentan con capacidad de acumulación como para definir estas tendencias porque ellas son las propietarias de los establecimientos de mayor tamaño a los cuales se encuentran asociadas las mayores productividades, y las mayores productividades se vinculan con la posibilidad de realizar mayores tasas de rentabilidad y de pagar salarios mas elevados. Las tasas de rentabilidad remiten a la

“Desempleo, Precariedad Laboral y Desigualdad en la Distribución del Ingreso en la Década del ‘90”

capacidad de acumulación de estos agentes y en ese sentido a la capacidad de generar empleo; los salarios remiten a la capacidad de gasto de la franja de la población asalariada mejor remunerada. Las mayores tasas de rentabilidad suponen una capacidad diferencial a favor de estas empresas en la acumulación de capital. Sus decisiones de inversión son centrales para delinear el perfil productivo y la estructura ocupacional de la economía. En tal sentido, de las estrategias de estas empresas se deriva el nivel y la composición de la inversión reproductiva y el nivel y la composición del empleo. De sus decisiones de invertir en el sector productivo o de optar por la valorización financiera del capital; de orientar las inversiones hacia el sector servicios o hacia la industria; de invertir en sectores intensivos en capital versus intensivos en trabajo; de invertir en bienes de capital importados o de producción nacional; de buscar incrementos de productividad vía la modernización tecnológica o vía la racionalización productiva y de la mano de obra, etc.

Por su parte, las mayores productividades relativas también habilitan a estas empresas a pagar salarios más elevados que el promedio de la economía. Este diferencial de salarios se traduce en la capacidad de parte de la población asalariada de destinar una porción de su gasto de consumo a la adquisición de bienes o servicios producidos por agentes económicos con menores productividades y rentabilidades relativas, gran parte de los cuales conforman el llamado Sector Informal Urbano (SIU) o sector no capitalista, en el cual se ocupa actualmente una franja importante de la población trabajadora del país. Asimismo, y derivado de su tamaño y dinámica de acumulación, estas empresas son las que históricamente han contratado el 100% de su fuerza de trabajo bajo relaciones asalariadas formales.

Si a pesar del auge en los 90 del pensamiento único y la aparente crisis del pensamiento heterodoxo todavía cabe establecer alguna vinculación entre formación de capital y nivel de empleo, si todavía cabe establecer alguna vinculación entre eslabonamientos productivos y nivel de empleo, y en consecuencia, si todavía cabe establecer alguna vinculación entre evolución del sector industrial y nivel y estructura del empleo, es en la evolución de las grandes empresas y particularmente en las grandes empresas del sector industrial donde hay que buscar los mecanismos que deterioran el mercado de trabajo. Porque si el mercado de trabajo se está precarizando día a día, y las tasas de desempleo y subempleo alcanzan niveles récord, es porque las estrategias de valorización del

“Desempleo, Precariedad Laboral y Desigualdad en la Distribución del Ingreso en la Década del ‘90”

capital que se implementan a nivel de las empresas que históricamente han conformado el núcleo capitalista suponen mecanismos de expulsión de empleo y promueven relaciones informales de contratación.

No obstante entender que, apertura de los mercados a nivel mundial y Plan de Convertibilidad argentino mediante, los años 90 suponen especificidades en el funcionamiento del mercado de trabajo, las cuales serán analizadas en este trabajo, es importante describir en forma previa como funcionaba el mercado de trabajo en los dos períodos anteriores que se extienden desde mediados de los años 50 hasta mediados de los 70, y desde esa fecha hasta fines de los años 80. Y consideramos que esto es importante no por una simple revisión histórica, sino por el hecho de que fenómenos como precariedad, pobreza, subempleo, desempleo y otros tantos males sociales que hacen a las características del denominado Sector Informal Urbano no constituyeron un entorno permanente en el proceso de desarrollo de la economía argentina. Por el contrario, en nuestro país y a diferencia de otras economías latinoamericanas, el crecimiento económico enmarcado en el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) no había llegado a conformar este Sector Informal Urbano (SIU), característico de otros países de la región. Por esta razón es que resulta relevante señalar, a partir de una revisión sintética, el momento en el cual en el mercado de trabajo argentino se instalan mecanismos de ajuste que van a hacer de la informalidad laboral una característica estructural. Y ello es importante porque si bien los fenómenos que manifiesta el mercado de trabajo en los 90 responde a las especificidades propias de un nuevo patrón de acumulación, este patrón actúa sobre una estructura socioeconómica que ya llevaba varios años de desarticulación y deterioro.

A. Desarrollo Industrial y Estructuración del Mercado de Trabajo. El Período de la Segunda Sustitución de Importaciones

Desde mediados de los años 50 hasta mediados de los 70 la economía argentina crece en el marco de la denominada segunda fase de industrialización sustitutiva de importaciones. Este período incluye los diez años de máximo crecimiento del país. En este momento, bajo la consolidación del predominio norteamericano en la economía mundial, la Empresa Transnacional (ET) instala subsidiarias industriales en los distintos países, orientadas a la producción para el mercado interno.